

¿Cómo funciona la gestión de la rentabilidad con Tech'4'Team? (interno)

Si un cliente desea establecer el *Yield Management*, nuestro colaborador Tech'4'Team está especializado en este ámbito. El acuerdo lo ha tramitado Vincent (VLA), por lo que no dudéis en hacerle las preguntas que necesites.

Slide marketing (público, puede difundirse): "\\fs01\Projdata\SecuTix 2.0\Marketing\01 SecuTix Deck\partnerships\SecuTix Tech'4'Team - Marketing deck_FR.pptx"

Su metodología es una mezcla de análisis manual, es decir que ellos tienen los *data scientists* y la mayoría de nuestros clientes tienen la opción de contar con algunas horas de consejos personalizados a la semana, así como análisis automáticos y disponibilidad a través de un portal web.

Informe global del proceso

1. SecuTix cada noche les envía los datos de ventas + las cuotas disponibles en las próximas sesiones.
2. Tech'4'team lanza los análisis estadísticos sobre ello.
3. Tech'4'team pone a disposición de los clientes el resultado de los análisis a través de su página web en formato de informe/ gráficos de venta con las previsiones futuras y, también, recomendaciones del tipo "cambiar el precio", "transfiera tal cuota de la FNAC hacia XXX", etc.
4. Tech'4'Team está implementando una llamada en función ITR de SecuTix para modificar los precios de las sesiones de manera automática.

Side-Business

Tech'4'team también cuenta con una herramienta de "CRM - Intelligent" con la que se pueden analizar los comportamientos (en su mayoría de compra) de los clientes. Después, pueden extraer listas de contactos que pueden integrarse en SAM.